

FLIPCHARTPROTOKOLL



Gabriela Konrad, MSc.

www.kompliment.co

www.gabrielakonrad.com

ARISTOTELES MODELL & LOGISCHE EBENEN

SPIRITUALITÄT

SYSTEM

Familie
(Herkunft)

Team
Gruppe

Vision

Ziele

Mission

SINN

Sinn

Rolle
Identität

Einstellung Haltung Nutzen

Werte, Bedürfnisse

Glaubenssätze Metaprogramme

Strategien

Fähigkeiten, Fertigkeiten

Tun, Verhalten, Handlungen

~~WARUM?~~

Situation, Kontext, Umgebung

DILTS, BRAUN, KONRAD

SÄKULAR

Panik - oder Stresszone

Lernzone

Komfortzone

Glück

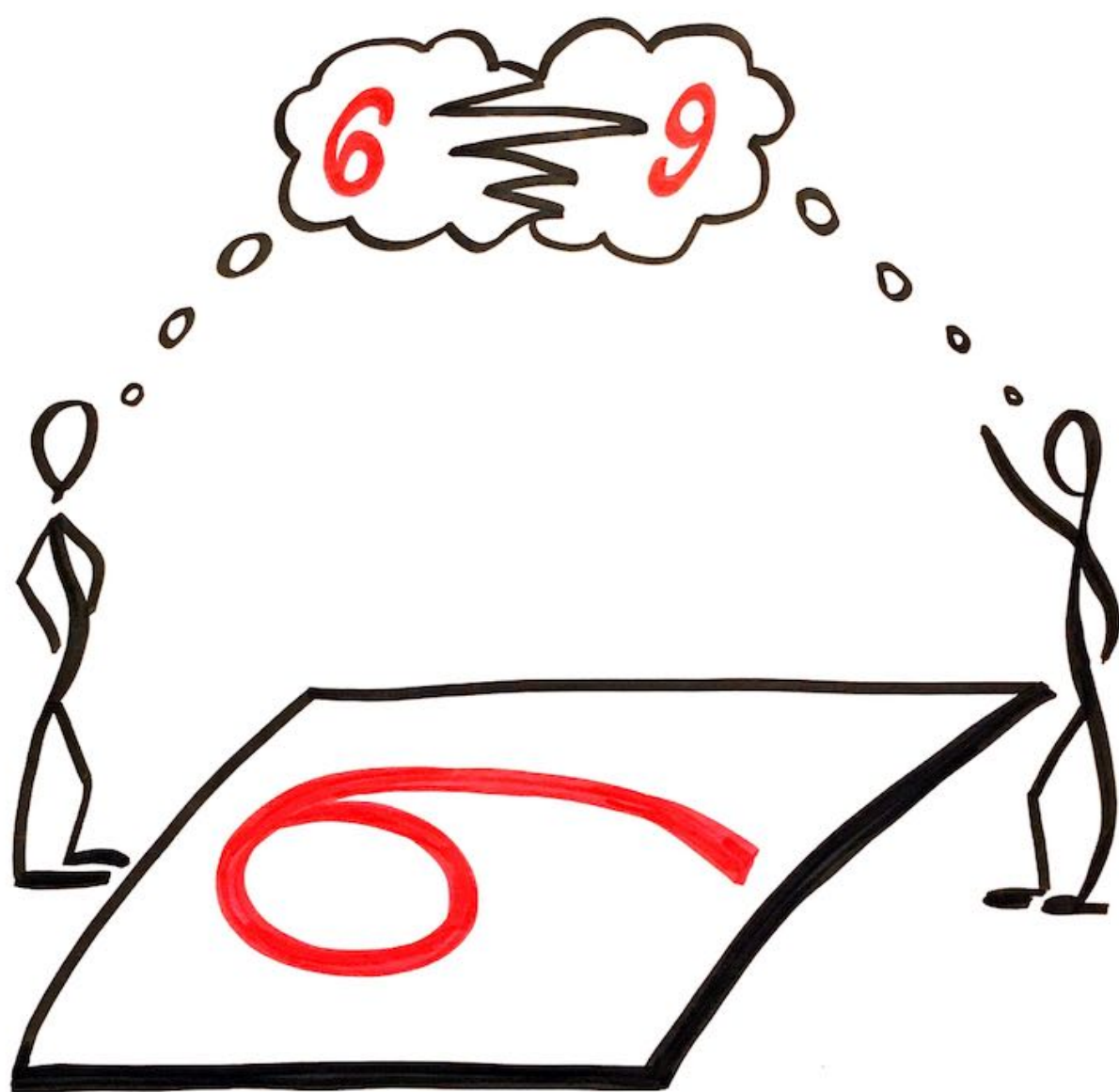
Sicherheit

Entwicklung

Selbstwert

Unsicherheit

Gabriela Konrad

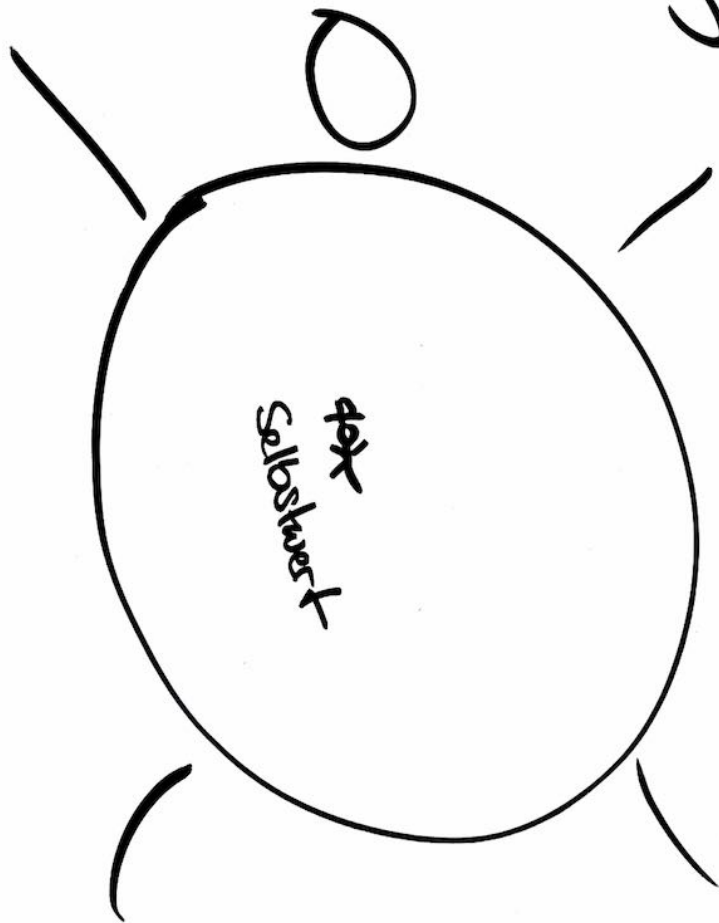




andern

- Stories / Storytelling
- Fragen stellen
- einführend / emotional
Zuhören

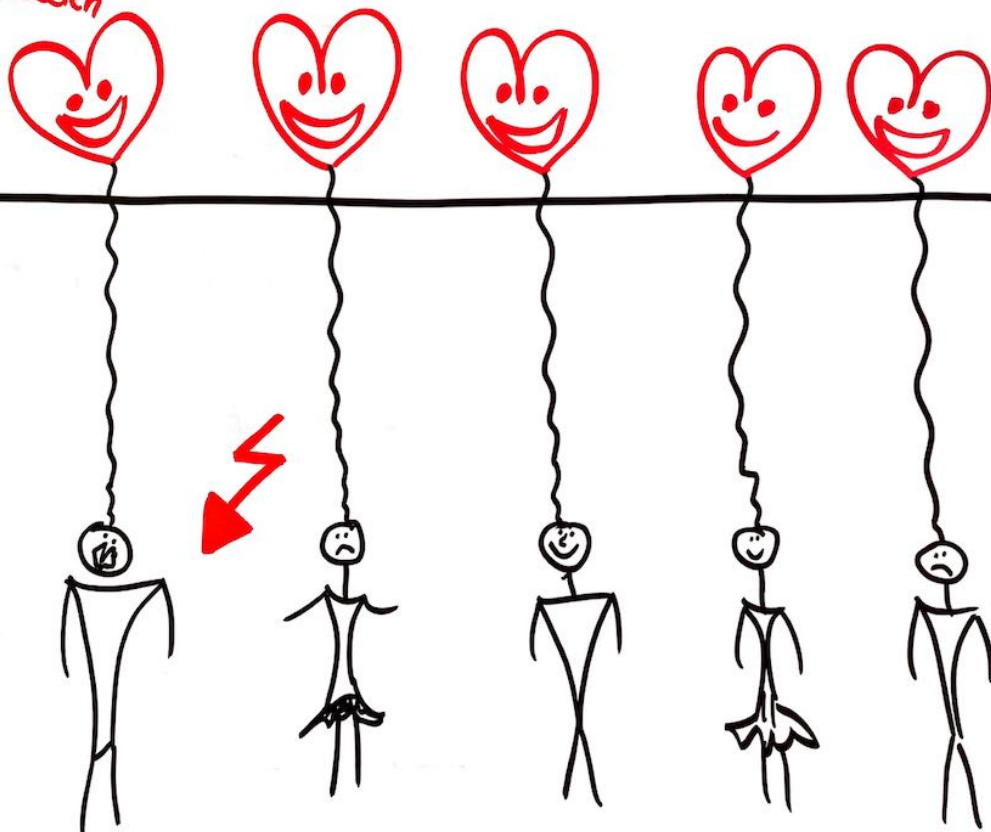
Selbstbewusst





Arschengel Methode

Die Seelen



Arschengel wandeln ①

1.) Was hat das Ganze mit mir zutun?

MMM \Rightarrow Mentor: Welche Wert
ist bei mir verletzt?
Warum springe ich an?

\Rightarrow Muse: Wie fühle ich mich?

\Rightarrow Macher: Was ist konkret,
neutral betrachtet, ganz
sachlich, faktisch passiert?

\Rightarrow Mentor: Und wie habe
ich das für mich eingeordnet?

Arschengel wandeln

(2)

2.) Was könnte im anderen vorgegangen sein? Worum könnte es ihm gehen?

Einfühlen

Hypothese

MMM \Rightarrow Mentor: Was könnte ihm wichtig sein? Welche Werte wollte er sich erfüllen? Welche Werte ^(sind) waren vielleicht verletzt?

\Rightarrow Muse: Wie könnte es dem anderen gehen?

\Rightarrow Medor: Was konkret machte der andere? (Nüchtern, sachlich)

\Rightarrow Mentor: Welche Absicht hatte er dabei vielleicht? Was ist wichtig?

Arschengel wandeln (3)

3.) Stärken und Liebenswertes am Anderen entdecken

⇒ Was kann der andere gut?

⇒ Was zeichnet ihn aus?

⇒ Was fällt ihm leicht?

⇒ Was schätze ich an ihm?

⇒ Wofür steht er ein?

⇒ Was ist ihm wichtig - und mir auch?

Das Arschengelwandelungs- gespräch

④

1.) Verantwortung übernehmen

MUSE: z.B. "Es tut mir leid"

"Danke, dass du dir Zeit nimmst"

2.) MACHER: "Für mich hat die Situation
so ausgesehen, ich hab mir das
gedacht"

3.) MENTOR: "... und das hat das mit
mir gemacht..." (Wert, Bedürfnis verletzt)

4.) MUSE: "... und dadurch/denn ...
wer ich ... traurig/wütend/irritiert/..."

DIE KRISE HAT IMMER
EIN GESCHENK FÜR
DICH!

Die Erde ist
nicht die Folter-
kammer Gottes!
😊



Durch die Krise will dich das
Universum nicht fertig machen,
sondern sie dient dazu, dass du
durch sie in deine ureigene Kraft
kommst, die du ohne Krise nicht erlangt
hättest! Das heisst, du verfügst nach-
her über mehr Fähigkeiten als vorher.
Aus der Krise geht Großes hervor!

Checker

Nörgler

Schönwetter
Drama

Diva

MA2412

Verallgemeinerung Generalisierung

DRAMA AUSLÖSER

Immer	Generell
Alle	Überhaupt
Jeder	Jedes Mal
Keiner	Immer wieder
Niemand	⋮
Die ganze Zeit	
Schon wieder	
Nie	



Anklage, Interpretation,
Pseudowahrheit

Ratschlag, Abhängigkeit,
Ordnung, Pseudowert

Täter



+ Wert verletzt "Danke"

Retter

"DU"

"MAN"

Schlechtwetter

Drama

Dynamik

"ICH"

Ohnmacht,
Hilflosigkeit,
Pseudogegefühl

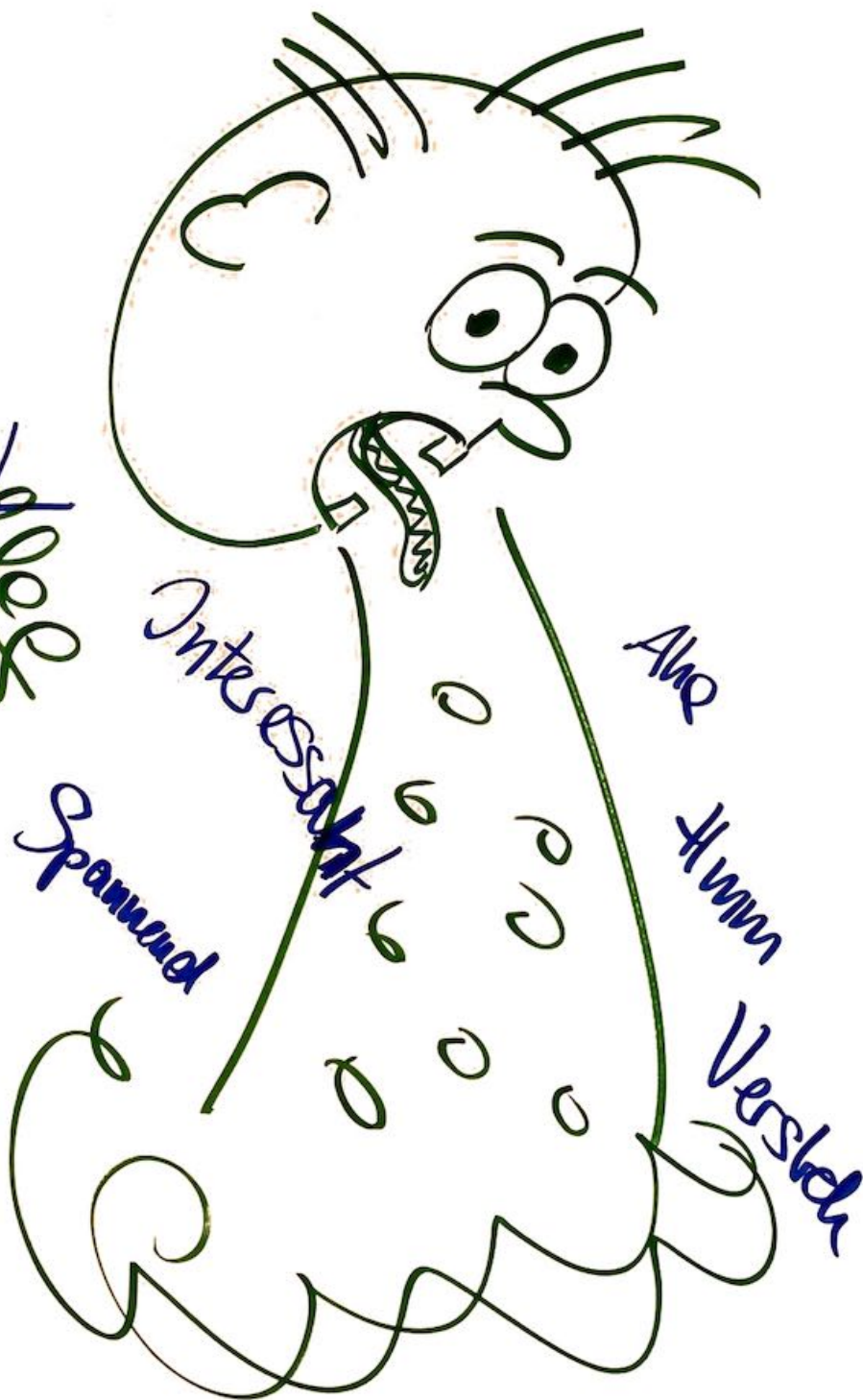
Opfer

positive
Absicht



Verhalten

~~Petschlo~~



Interessant

Spannung

Alte

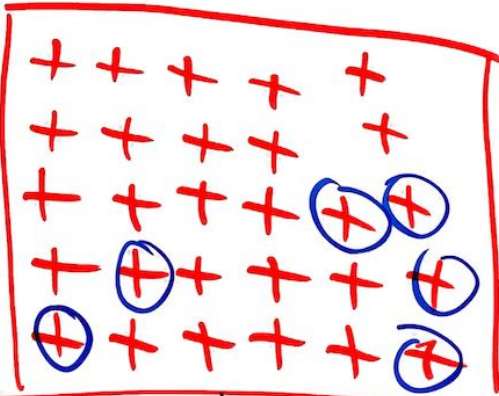
Humor

Verstehen



Emotionales Beziehungskonto

Wahrnehmung des anderen



0

~~-1000€~~

~~-1000€~~

~~-1000€~~

~~-1000€~~

~~-1€~~

LÖSUNGSKREISLAUF

MACHER

Sachebene,
Beobachten,
Zahlen, Daten,
Fakten, Ziele,
Plan, Tun

MENTOR

Werte,
Bewertung,
Feedback,
Reflexion

WERTSCHÄTZEND
ERGEBNISORIENTIERT
WIN-WIN ORIENTIERT

MUSE

Beziehung, Gefühle,
Spaß/Freude,
Flexibilität,
Ideen/Lösungen,
Vision, Stories

Storytelling

Metaphernarbeit

PROBLEM

HANDLUNG - TUN -
- WEG - AKTIVITÄT - ÄNDERN

LÖSUNG

→ CONCLUSIO: sagen wir manchmal,
nicht immer. Manchmal nur "wirken" lassen.

"Was will ich damit sagen,"

Start

Story

Metapher

Zitat

Einwandsvorwegnahme Thema

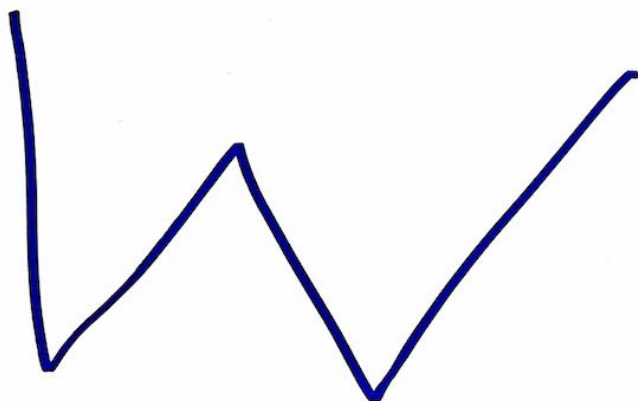
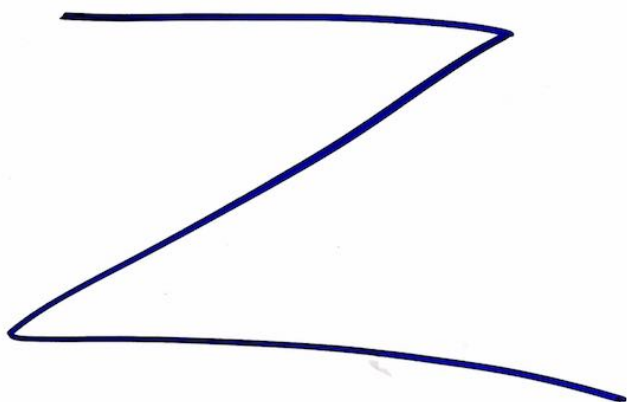
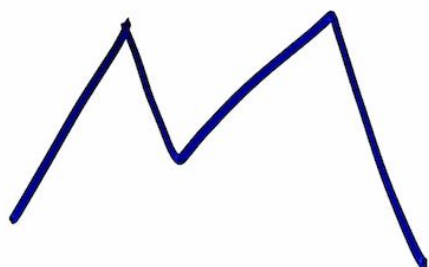
→ Stärken

Story

Problem
Aktivität

Lösung

→ Abschluss



RAPPORT

◦ PACING / MIRRORING
(Angleichen / Spiegeln)

◦ LEADING
(Führen)



Innerhalb d. Bezugsrahmens d.
Anderen

5. Einführendes Zuhören

Innerhalb d. eigenen Bezugsrahmens

4. Aufmerksames Zuhören

3. Selektives Zuhören

2. So tun als ob man
zuhört (Herablassung)

1. Ignorieren

Statt
Rat schlag (en)



nach
idealen

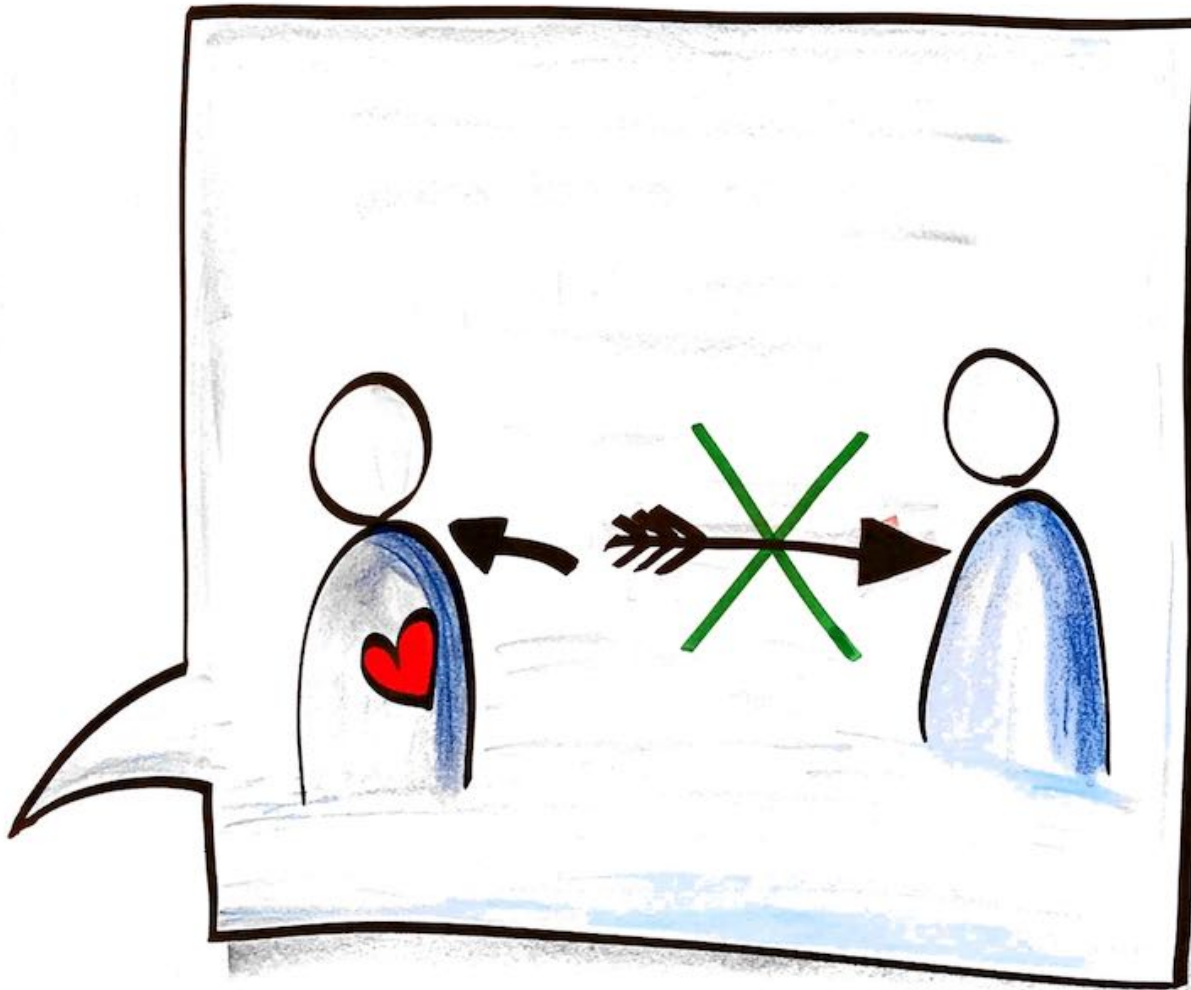
Lösungen



fragen



ICH-BOTSCHAFT



DU - Botschaften = Anklage

ICH = "Für mich wirkt es als..."
"Aus meiner Sicht..."
"Bei mir kommt folgendes an"

WERTE BEDÜRFNISSE

- Sicherheit ◦ Freiheit
- Liebe ◦ Glaube ◦ Familie
- Gesundheit ◦ Harmonie
- Gerechtigkeit ◦ Loyalität
- Anerkennung ◦ Wertschätzung
- Respekt ◦ Karriere ◦ Macht
- Geld ◦ Spaß ◦etc.

EMOTIONEN

BASIS

- Freude, Liebe • Verachtung
- Furcht, Angst • Trauer
- Ekel • Scham • Schuld
- Wut, Aggression, Ärger
- Überraschung, Schock
- Neugier, Interesse
- Schmerz

Paul Ekman
Martin Dornes



(+)

~~allerdings
aber
jedoch
trotzdem
nur~~

(-)

... und
... darüber hinaus...

[atmen]

... und gerade
derweilen.

(-)

allerdings
aber
jedoch
trotzdem
nur

(+)

FAKTEN

(..leider..) ist die Lage
so, dass

.... und das
ist wichtig
weil

(Begründung)

evtl. Angebot oder Lösung
→ vielleicht das
nächste Mal

→ was könnten
wir statt
dessen
tun?

Ja zum Menschen

Für dich
würde ich
das gerne
tun...



Beziehungsebene

①

MOUSE

Ja, würde ich gerne
für dich tun...



Mensch

"Ja" zum Menschen

atmen
aber
jedoch

MACHER

②

... Leider schaut es so
aus, dass ich an diesem
Tag nicht da bin...

... die Sache ist die,
dass ich zur Zeit massiv
eingeklinkt bin und mich
nicht rüssele...

Sache

.....

③

MENTOR

... und es mir wichtig
ist das ordentlich zu machen...

... und ich solche Dinge überhaupt nicht kann...

... weil mir meine Gesundheit gerade zuschaffen
macht...

..... etc

Werte

Begründung

MUSE

Mensch
Beziehung

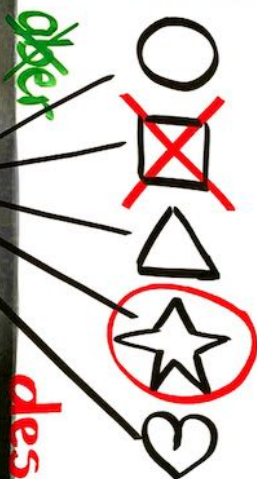


Den
Menschen
groß machen

Positive
Aspekte

MACHER

Verhalten
Sache



deswegen / darüber hinaus

Das Problem
"klein" machen

Was nicht mehr
Was statt
dessen

MENTOR

Werte
Begründung

... weil
es wichtig
wäre für...

[...dich,
für den
anderen,
für alle
Beteiligten,
das
Unternehmen]

transderivationale Suche



- durch systemische
Fragen
- Kunstvoll vorge

WAS?

WHO?

WHERE?

WHEN?

HOW?

WHY?



TRAGEN

OFFENE

- WAS • WER • WIE • WANN
- WO • WORAN [WARUM, WESHALB,
- Achtung Drogen WIESO]

GESCHLOSSENE

ja/nein/maybe

Beginnen mit einem Verb

② Ziel, Lösung, Zukunft, ...

"Angenommen, es wäre alles ideal, wie hättest du es gerne?"

"Was wäre denn anders?"

"Was würde möglich werden?"

"Wer würde als erster bemerken, dass du dein Problem gelöst hast - dass du dein Ziel erreicht hast?"

③ Maßnahmen

"Was genau ist zu tun?"

"Wer macht was - bis wann?"

"Was trägst du bei?"

"Welche x. Schritte?"

"Wie kannst du sicherstellen, dass du dein Ziel sicher erreichst?"

Auftrag einholen (geschlossene Fragen)

"Hättest du es gerne anders?"

"Willst du, dass es so bleibt?"

LOB
(kehrlich)

Pacing

...Nachvollziehbar...

1.

Ein paar Runden Drama mitdrehen

PROBLEM

Verständnis zeigen ^{haben}

Mitsudern

persönlich
Recht geben

Interessant

Verstehe

Oje

Aha

H44

LÖSUNGSFRAGEN I

- Angenommen, es wäre ideal, genau so wie du es gerne hättest, wie wäre es dann?
- Was wäre anders?
... und wenn das so wäre
- Was würde dadurch möglich?
- Wie geht es dir "jetzt"?
... wenn alles gelöst ist
- Wer würde die Veränderung als erstes bemerken?
- Woran würde er es bemerken?

Lösungsfragen II

- Wer würde es noch bemerken?
- Woran würde er die Lösung an dir erkennen?
- Woran würdest du erkennen, dass der andere erkannt hat, dass du dein Problem gelöst hast?
- Woran würde der andere erkennen, dass du erkannt hat, dass er bemerkt hat, dass du dein Problem gelöst hast?

→ "Wie hättest du es gerne?"
oder

"Was hättest du gerne?"

→ "Was wäre dann anders?"

→ "Was wird möglich?"

↳ wenn negative Antworten,
dann:

"Wenn du das nicht möchtest,
was willst du statt dessen?
Was soll 'da' sein?"

Aha - interessant

Wie kommen Sie drauf?

Warum sehen Sie das so?

Echt? Finden Sie?

Verstehe ich gut - kenn das Thema

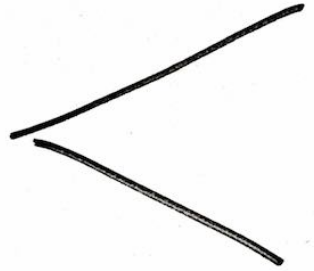
Was wäre anders, wenn du die Zeit hättest?

Verwundert sein

sehr verständnisvoll

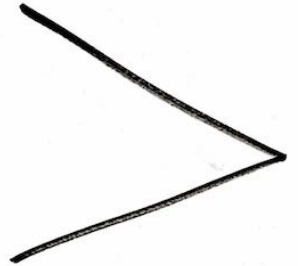
Was noch?

(öffnet)



Noch was?

(schließt ab)



VISUELL

AUDITIV

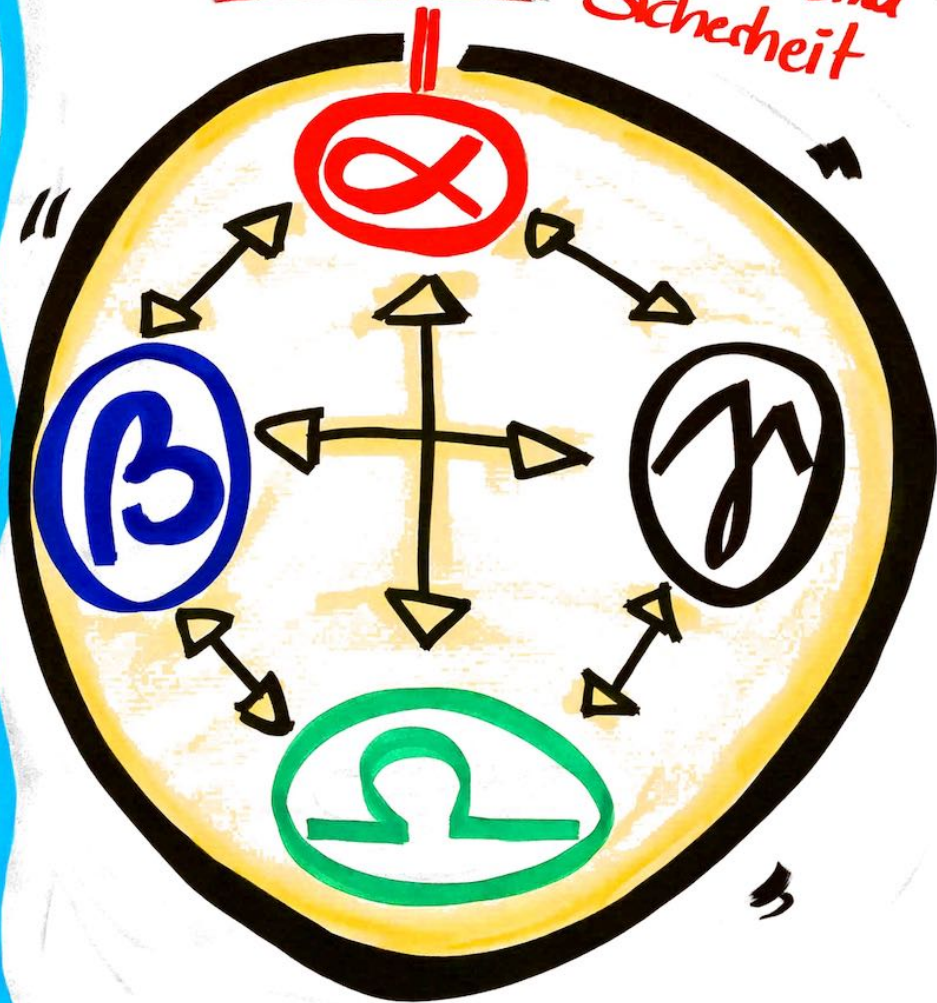
KINÄSTHETISCH

OLFAKTORISCH

GUSTATORISCH

ZIEL

Sorgt für
Schutz und
Sicherheit



Know How
Leader

Experte,
Spezialist

3

BETA

Ethik
Leader

Kömmerei,
Seelsorger,
Werte, Bedürfnisse

Rapport
Leader

Stimmung,
gute Laune,
Beziehung

brauchen • Verantwortung
und • Lob • Anerkennung • Danke

stellt Kompetenz
und Rolle in Frage

persönlicher
Angriff

4 Augen, weitere
& Ziele Abgleich

Verantwortung
geben, Wertschätzung

Kritiker, Nörgler,
süßert, gelangweilt,
Besserwisser

Unterfordert

Anarcho
Täter

Verschlimmerung

Distanzierter
Retter



Ex Beta
β

γ

Ex Gamma

Nachzügler
Opfer



Überfordert
still, sagt nichts, leidet

α stellt β
zur Seite

Einwandvorwegnahme

- Denke über mögliche Einwände nach und schreib sie auf!
 - Was könnte dein Gegenüber denken? Welche Bedenken könnten deine Zuhörer haben?
- Schreib die Einwandvorwegnahme auf:
 - Im Konjunktiv
 - Möglichst vage
 - Ohne Angriff

Einwandsbehandlung - 2-Rochade

Genau, ja, durchaus,

Du hast vollkommen Recht,
geht mir auch oft so,

kann ich gut verstehen/nach=
Interessant,..... vollziehen

∴ (Verständnis zeigen)

~~jedoch~~

~~aber~~

~~nein~~

(statt dessen)

zugleich, und, darüber hinaus,
möglicherweise, vielleicht,.....

(und dann das Ziel/mögliche)
Lösung oder Weg ansprechen)

Destruktivitätskosten

→ (BStd)

20% (= 96 Min) pro Tag Zeitablenkung
eines MA durch Konflikte,
Mobbing, Demotivation,
innere Kündigung, Drama, ...

5 MA → 1 Gehalt / Monat

EFFIZIENZ VERSUS EFFEKTIVITÄT

gabriela.konrad.com

Es richtig machen
[MANAGEMENT]



Das RICHTIGE machen
[FÜHRUNG]



Eine Leiter schnell
und ökonomisch
hochklettern.

Effizienz

Die Leiter
an den richtigen Ort
stellen.

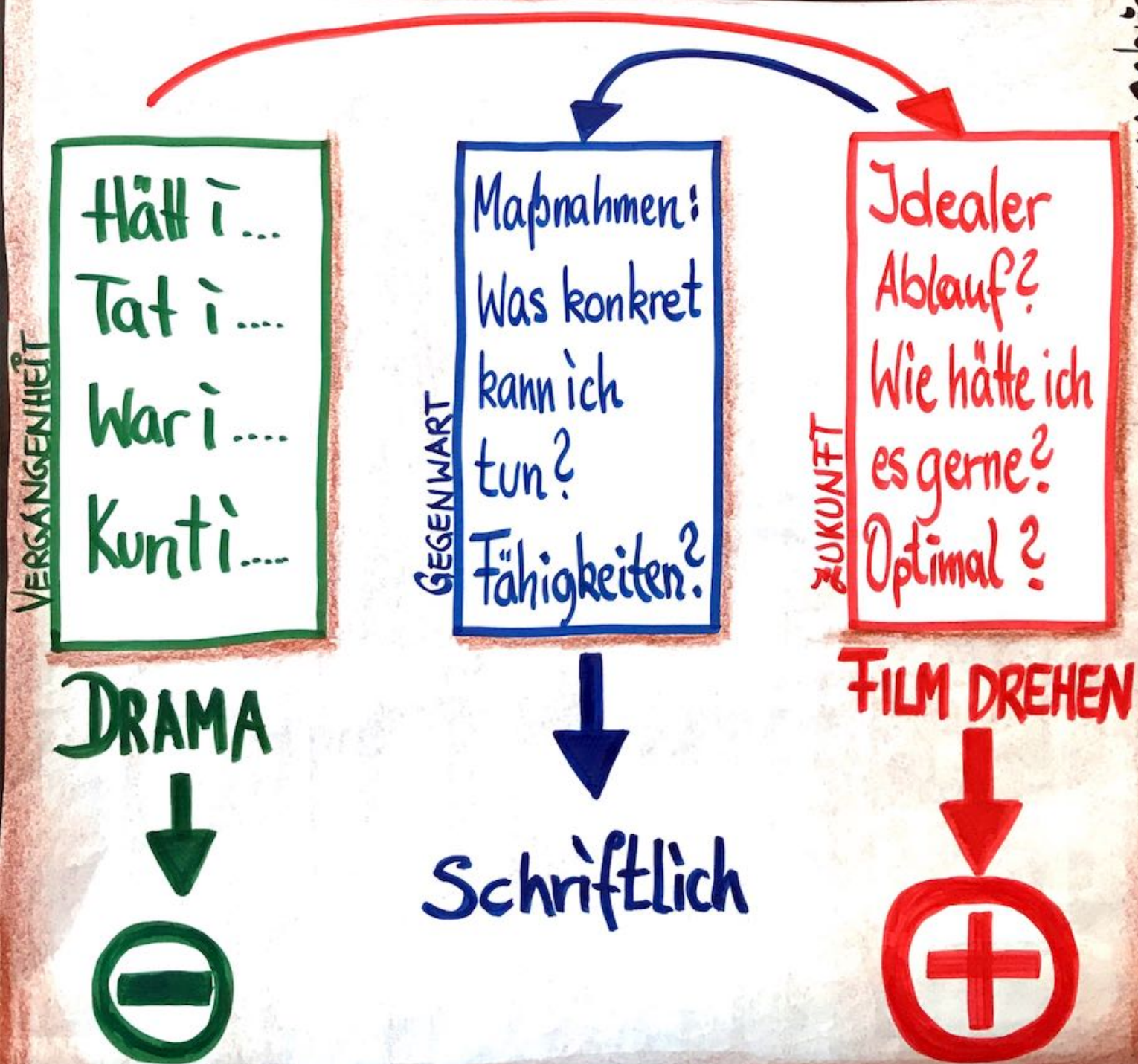
Effektivität



Lösungsfokussiertes Reflektieren

©GK

www.gabrielekonrad.com



Reflexionsfragen

⊕ Was war heute gut?

Was habe ich dafür gemacht?

⤴ Was war heute nicht so gut?

Was würde ich optimieren?

Wenn ich das nächste Mal
in einer ähnlichen Situation
bin, was KONKRET werde
ich anders machen?

Was werde ich sagen?

Keine Lösung!





...und vielleicht sehen wir uns auf...

www.kompliment.co

www.gabrielakonrad.com